第一图书网, tushu007.com

<<说话有分寸 办事有尺度>>

图书基本信息

书名：<<说话有分寸 办事有尺度>>

13位ISBN编号：9787515701370

10位ISBN编号：7515701374

出版时间：2012-4

出版时间：海潮出版社

作者：周志强

页数：293

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

说话与办事，是一个人在社会生活中两项最基本的活动。
也是体现一个人能力最重要的两个方面。
一个既不会“说话”，又不能“办事”的人，很难吃得开，就连生存恐怕也会出问题。
而一个既会“说话”，又能“办事”的人，在现代社会可以称得上是难得的人才，做事也容易成功；退一步，这种人即使是为别人工作，也是块“香馍馍”，到哪儿都是宝贝。
　我们所说的会“说话”，并不是要你像播音员那样字正腔圆地说，甚至都不要求你说的一定正确，而是说得对方愿意听，愿意考虑并接受。
这其中最重要的是说话的分寸与表达的方式。
同样，“办事”也是如此，并不是要你去造原子弹造卫星，也不是要求你手脚多麻利，而是以通过人与人的交往解决实际问题为标准，这其中最关键的是与人交往的方法与尺度的问题。
　好的口才可以改变一个人的命运，可以帮助人成就一番事业；聪明人能把话说到对方心窝里，能说好听的话；聪明人知道在什么场合说什么话……在纷扰的世界中，找到最适合你自己的生活方式，让懂得说话技巧与处世智慧的你能轻松地驾驭生活，获取属于自己的成功。
　说话与办事，是一个人在复杂的社会环境中保全自己，在激烈的竞争中获得胜利的必备本领。
当你真正掌握了说话的技巧，具备了办事的策略，你就拥有了成功人生的资本，就能在事业上取得成功，在人生中找到幸福！
　如今是一个沟通与合作的时代，说话是我们生存的手段，办事是我们生活的内容。
人人都会说话，区别在于说什么？
怎么说？
每个人都在办事，为自己为别人，但怎么去办？
效果如何？
本书集前人之经验，将日常生活中最直接、最有效，使用率最高的口才技巧和处事方略介绍给读者，从生活中来又回到生活中去，具有实用性与指导性，让大家在最短的时间把握说话的分寸、办事的尺度，提高能言善道、精明处事的本领。

第一图书网, tushu007.com

<<说话有分寸 办事有尺度>>

内容概要

《说话有分寸 办事有尺度》集前人之经验，从生活中来到生活中去，将日常生活中最直接、最有效、使用率最高的口才技巧和处事方略告诉读者，让你在最短的时间内掌握说话的分寸和办事的尺度，拥有能言善辩，精明处事的本领，做到在任何场合都能左右逢源，无往不胜。

当今社会是一个沟通与合作的时代，说话是我们生存的手段，办事是我们生活的内容。

人人都会说话，区别在于说什么？

怎么说？

每个人都在办事，为自己或是为别人，可是应该如何去办？

效果又如何？

<<说话有分寸 办事有尺度>>

书籍目录

第一章 成功打开人际关系的大门。
初次交谈的分寸 第一印象未必正确，但最重要 让初次相逢就找到一见如故的感觉 热烈之中有温和，对人的热情要张弛有度 充分真实地表现自己 一回生，两回半生不熟，三回才全熟 记住别人是一门功课，让别人记住是一门技巧 闲谈不“闲”，它是深入交往的前奏 把握好谈话的节奏与气氛 满足他人的表现欲，以倾听走进他人内心 插话要得体，把握好插话时机 不乱说话，话题要得体切题第二章 话语动人，赞美别人有分寸 多说别人喜欢听的话 每个人都希望得到肯定，渴望被赞美 好话不1、白多，人人都爱听好话 有礼貌的人总是让人感到舒服 雪中送炭的赞美要比锦上添花的赞美更可贵 找到对方引以为豪的地方加以赞美 动之以情，发自内心的赞美最有感染力 远离虚伪，好听的话要恰如其分 要赢得认同，就多谈对方的得意之事 理解别人，维护别人的自尊 虚心也是一种高超的赞美方式 借他人之口赞美，效果会更好第三章 应酬是交际的机会，但需把握分寸 不看场合说话，是不聪明的表现 不同场合，要有不同的说话方式 适时说话，别人才会乐于听取 知书达礼，掌握交谈的基本原则 把握差异说话，让交际不失分寸 有“礼”走遍天下，礼貌用语要亲切自然 礼貌是举止谦恭，语言得体的表现 玩笑有分寸，过度则失礼第四章 让批评的话悦耳入心。
把握批评别人的分寸 根据不同对象，采取不同的方式 先谦逊地承认自己也犯过错误 批评的说话方式要易于被对方接受 指责和强硬的口气，会使对方产生逆反心理 声东击西，制造声势以便说服 巧妙暗示，采取温和委婉的方式 设身处地，用鼓励代替责备 批评的目的在于鞭策与激励 批之适度，表之有术，恰当运用批评与赞美 批评要心怀善意，不能给人恶意的感觉 每个人都渴望掌声，惧怕责难第五章 拒绝他人是人生的必修课，拒绝别人的分寸 不好意思说不，只会害了自己 讲究艺术，简单说“不”不叫拒绝 说“不”要讲究方式方法 正确说不，赢得尊重 不让人难堪，以合适的借口拒绝 有些时候不必当场拒绝 说“不”也有禁忌 如何对无法拒绝的爱说“不” 谈判时拒绝，需要懂得策略 不伤和气的拒绝才是高明的第六章 站在对方的立场上说服对方，说服别人的分寸 “忠言”如何不“逆耳”，信赖很重要 与对方谈话时，要使自己可进可退 了解别人越多，说服力越大 为对方说话，让他认为你与他同一立场 说服不可操之过急，耐心是关键 抓住问题的关键说服 当对方快乐的时候，说服更容易接受 说“软”话，暗示对方按你的意思行事 调节气氛，让说服在和谐融洽中进行 利用各种条件与经验说服对方 有十分把握的时候，不妨威胁一下对方 采取迂回战术，从侧面打开缺口说服 不到最后时刻，绝对不要放弃 摆明利害关系，从根本上打动他第七章 点准穴位机智巧辩服人心。
与人辩论的分寸 赢得尊重，该辩解就要理直气壮 辩论要智勇双全，既敢辩又善辩 运用反诘强化自己的观点 恰当地引用数据，可以发挥出意想不到的作用 反戈一击，反击对方的荒谬 借助权威，增强见解的正确性与可靠性 在气势上压倒对方，让对方自然地接受 “欲擒故纵”，巧妙说服对方 求同存异，寻求双方的共同点 “见风使舵”，辩论要关注风向掌握变机 下篇 办事有尺度第八章 人脉是最有远见的投资，经营社会关系有尺度 满足别人的人，才能被别人喜欢 注意“首因效应”，第一眼让人喜欢 学会换位思考，拉近与他人的距离 亲切是人际交往的催化剂 逗大家开心的人，到哪儿都有人缘儿 积极向对方靠拢，要他当你是自己人 记住别人的名字，给人受尊重的感觉 感动他人，表示出喜爱之情 假装聪明的人，不受人喜欢 满足他人的需要，让他人受益 用昵称拉近距离 与他人交往，要保持适当的距离 观人于细微，察人于无形 只有了解他，才能走近他 制造接触的机会，提高熟悉度第九章 借梯能登天，寻找办事捷径的尺度 借牌“挡箭”不得罪人 人际关系好，事半而功倍 借用外力是一种技巧 “借”就是集结资源，发挥它们的最大效用 借助朋友办事 借助同学情从中受益 借助“老乡关系” 善“借”他人之力第十章 人情是无价的财富，经营感情的尺度 以诚相待，别人才会以诚相报 浇花要浇根，交人要交心 商人利益互惠，挚友心灵互惠 关心他人比恭维他人更有效 不经意的言辞，会使友情的大厦倒塌 再亲密的朋友也不能不分彼此 开玩笑要有度，不能以取笑别人为乐 说“不”要照顾到别人的情绪 利用异性相吸效应，让交流事半功倍 任何时候都要维护他人的自尊心 要先了解别人喜欢什么讨厌什么 把对方当主角，自己当配角 刻意暴露自己的弱点，增强对方的优越感第十一章 送礼要送得巧送得妙，以“礼”相送的尺度 送礼看似很简单，其实是一门学问 掌握送礼心理，发挥最好的送礼效果 掌握好时机，送礼要送得恰到好处 在适当的时候送礼，人家才会欣然接受 把握好送礼原则，把事办得顺顺当当 寒暄要得体，让受礼者受之心安 礼品要恰如其分，要与受礼者身份

相匹配 送礼有禁忌，什么礼品不能送 投人所好，送礼要投中他的喜好 “ 礼 ”是同事关系的润滑剂第十二章 功夫全在“ 磨"字上，软磨硬泡的尺度 办事要能“ 磨 ”，放下面子才能办成事 放下脸面，不达目的不罢休 办事需要素质，忍耐是最重要的一种 求人办事谁能坚持，谁就是胜者 “ 心急吃不了热豆腐 ”，戒掉浮躁的情绪 遇事冷静，沉着而不感情用事 办事时不能让对方生气 控制好情绪，掌握好场面 办事时饭局中的学问 只有不会办事的人，没有办不成的事

章节摘录

要给别人留下良好的印象，并不是说，我们与别人一见面就兴高采烈地大叫，用力紧握对方的手不放，或是极亲热的搂着对方的肩膀，这突如其来的过分亲热，显然是不合适的。
一方面，对方可能没有这么快就能适应我们那么强烈的表示。
这么做，反而使对方觉得不自在、不习惯，甚至认为我们神经不正常。
另一方面，对于我们来说，一开始就把情绪提得那么高，势必使自己难以维持下去，我们的兴奋状态就会像一阵狂风，突然而来，又突然而去。
其结果，反而令对方对我们的热情感到怀疑，认为我们热烈的开始，只不过是一些虚张声势。
所以，我们初与人相识固然不能冷淡，可也不要过分热情，而宜选择一种平淡的温和的步伐，这种步伐基本上还是温和，可是它却有很大的弹性，可以进，也可以退，可以深入，也可以保留。
我们留给别人的第一印象无疑很重要，但第二次的印象和以后每次印象都不可忽视，否则，便会前功尽弃。
可见，我们与别人初识时，不要热情得太过分，不能要求给别人的第一印象非常之好，好得惊人，除了第二次和以后我们也能保持和第一次一样好的印象，否则，反而容易引起别人对我们的失望，因为他对我们印象太好了。
我们奉献给别人友谊与热情，别人自然是十分欢迎的，但是，我们也要切忌为了表现自己而留给别人看来是一空虚的外壳。
如果我们有三分的热情，却总是表现出七分，甚至是十二分，那么对方最初可能是喜出望外，事后一定会大失所望，而且可能对我们原来的那三分热情也会产生疑惑。
另外有一些人，他们总是到处说好听的话，向别人表示无限的亲热，作许多慷慨的允诺，处处表现出把别人当作最好的朋友，可事实却并非如此。
这种不老实的作风，势必迟早被人揭穿，并产生对人对己都不良的后果。
所以，在我们与陌生人接触的时候，除了态度要友好之外，同时也必须平淡之中l见温和，两者缺一不可。
蛇、兔子、蜘蛛、蜈蚣几个好朋友在家里吃饭、喝酒、聊天、侃大山。
没多久，酒没了。
大家商量让谁去买酒。
蛇说：“ 我没脚，爬得慢，我不去，让兔子去。
” 兔子说：“ 蜘蛛八只脚，比我的多，让蜘蛛去。
” 蜘蛛说：“ 我的脚再多也比不过蜈蚣大哥呀，让蜈蚣去吧。
” 蜈蚣无奈，出门去买酒……一个多钟头了，两个钟头过去了，还不见蜈蚣买酒回来。
于是大家急了，也有些担心，让兔子出去看看。
兔子一；出门就看见蜈蚣在门白坐着，兔子问：“ 你坐这干什么呀？
酒呢？
大家都等着呢。
” 蜈蚣也急了，说道：“ 废话！
你们总得等我穿好鞋吧… ”当然，这是个笑话，在与陌生人交往中，如果总是考虑哪个脚多，怎样穿好鞋，那永远没法迈出。
第一步。
内向者比外向者更容易羞怯，所以面对形形色色的陌生人时他们更习惯用冷漠把自己包裹起来。
内向者要提高自己的社交水平，首先应该学会与陌生人接触。
内向者与陌生人初次见面，总是下意识地不把自己真实的性格展现给对方，不想让对方看透自己，觉得对方发现自己的弱点是个糟糕的后果。
可是，这样做的效果是内向者束缚了自己。
也不可能畅所欲言、自由表现。
有一只袋鼠是动物世界里的著名雕塑家，它想，自己的雕塑技巧虽然很高，但是，肯定不够完美，

不足的地方会有许多，有必要征求一下大家的意见，以便进一步提高自己的雕塑技巧。
　于是，袋鼠将自己认为做得不错的一尊雕塑放在了路旁，并在雕塑旁立了一个牌子，在牌子旁边准备了一个画笔。
它在牌子上面写着：谁发现这尊雕塑有缺点，请在有缺点的地方涂上黑色。
　一群猴子走了过来，它们发现了雕塑和牌子。
大家都说雕塑作品很成功，但是，还是有一些不足之处。
于是，每只猴子都在雕塑上涂了一笔。
当最后一只猴子涂完后，袋鼠惊异地发现，这尊雕塑已经全部变成了黑色。
　袋鼠很无奈，心想，难道整个雕塑没有一点可取之处？
P6-8

编辑推荐

说话与办事，是一个人在复杂的社会环境中保全自己，在激烈的竞争中获得胜利的必备本领。
当你真正掌握了周志强编著的《说话有分寸办事有尺度》说话的技巧，具备了办事的策略，你就拥有了成功人生的资本，就能在事业上取得成功，在人生中找到幸福！

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com